Bí quyết cá nhân

Nguyễn Văn A. - một thanh niên 24 tuổi thông minh, nhanh nhẹn. Anh đang làm việc cho một công ty truyền thông lớn nhất nhì thành phố, vừa làm vừa nuôi tham vọng khởi nghiệp riêng bằng những cống hiến hết mình trong công việc để tích lũy kinh nghiệm, tích lũy vốn liếng... Tất cả nhằm đảm bảo cho những chi trả đầu tiên được suôn sẻ. Anh nói: khi kiếm đủ tiền, anh sẽ đi đăng ký kinh doanh, thành lập văn phòng và bắt đầu tìm kiếm những khách hàng đầu tiên…

Con đường từ đây tới lập nghiệp với anh vẫn còn khá xa, nằm trên một thước đo có co giãn. Nó phụ thuộc nhiều vào khả năng tài chính và kinh nghiệm tích lũy mà chỉ khi anh nghĩ là "đủ" thì mới bắt đầu. Thỉnh thoảng, anh nuôi dưỡng hy vọng và tham vọng bằng việc tìm kiếm sự động viên từ những người đi trước.

"Có phải anh đang đi ngược?" Đó là câu hỏi đặt ra từ một chuyên gia giàu kinh nghiệm khi nghe chia sẻ của anh. Ông dặn anh hãy nghĩ ngay đến phép nhiệm màu của việc xây dựng các mối quan hệ, những liên kết thành công vô hình trong kinh doanh, là mối quan tâm có trọng lượng, trước nhất mà bất cứ người lập nghiệp nào cũng nên nghĩ tới. Bài viết mở đầu cho chuyên đề này sẽ là những thủ thuật ngắn gọn giúp bạn và anh chàng A. có được cách hiểu mới trong con đường lập danh, lập nghiệp.

Hãy xây dựng sẵn trước khi cần đến

Lời khuyên dành cho tất cả mọi người là hãy bắt đầu xây dựng mạng lưới ngay từ hôm nay. Điều quan trọng là hãy làm quen, trò chuyện, giúp đỡ những người xung quanh như bạn bè một cách chân thành và không toan tính. Đó chính là cách để bạn gắn kết tốt nhất với những thần "hộ mệnh" của tương lai.

Muốn làm tốt điều này, bạn cần hoạch định trước và hoạch định thật xa hướng đi của mình trong tương lai để xác định đâu là những con người bạn nhất định sẽ phải gặp trên con đường phía trước. Từ đó, bạn tìm hiểu về họ, làm quen với họ và thậm hí chãy giúp đỡ họ dù là việc nhỏ mỗi khi có thể.

Xây quan hệ là cho nhiều hơn nhận

Xây dựng mạng lưới thực thụ chính là tìm cách giúp người khác thành công. Trong lời mở đầu của chuyên đề có đề cập đến sân golf - nơi sự cho nhận được thực hiện hết sức hào phóng, nhưng ở đó cũng chính là nơi giúp người giàu càng giàu hơn, người thành đạt càng thành đạt hơn. Bởi tất cả họ đều tuân thủ một quy luật đầu tiên của cuộc chơi mạng lưới: đó là cho nhiều hơn nhận, đó cũng chính là cách xây dựng có chủ đích cuộc đời của chính mình. Bạn hãy cố gắng thực hiện điều đó một cách vô tư nhất, hăng hái nhất. Hãy liên kết, chia sẻ kinh nghiệm, nguồn lực, thời gian, công sức và tình cảm. Đồng thời, bạn có thể làm giàu thêm cuộc sống của mình bằng sự đồng cảm với bạn bè, đồng nghiệp, gia đình và không ngừng mang lại giá trị cho người khác.

Thẳng thắn nói ra ước muốn bằng một cảm hứng táo bạo nhất

Bạn muốn gì, bạn phải biết nói ra, đó là quy tắc "chốt hạ" thành quả cho những mối quan hệ mà bạn đã dày công xây dựng. Câu chuyện về một người cha nghèo, biết nói ra ước muốn gửi con trai vào học trường danh tiếng nhất với người chủ của mình, đôi khi lại có tác dụng làm thay đổi lớn cuộc đời của một con người. Đối với ông chủ lớn thỉnh cầu đó chỉ là một lời giới thiệu đơn giản, rất nhẹ nhàng, nhưng đối với cha con người công nhân có ý chí thì đó lại là sự đổi đời đáng mơ ước. Chưa hết, nếu bạn chân thành nói ra những điều mình muốn, bạn không chỉ có một mà còn nhiều hơn thế nữa.

Đừng ngại nói chuyện với người lạ

Hãy nhớ rằng, khi bạn làm quen hay yêu cầu điều gì với một ai đó, điều xấu nhất mà bạn nhận được chỉ là … lời từ chối. Còn mạng lưới lại chính là những mối quan hệ đan chéo giữa quen và lạ. Do đó, đừng ngần ngại! Việc lấy hết cam đảm để nói chuyện với những người không quen thực ra chỉ là sự cân nhắc giữa cảm giác sợ xấu hổ và sợ bị thất bại. Nếu người cha nghèo ở trên không đề nghị ông chủ giúp đỡ thì có lẽ ông không giúp con và gia đình thoát ra khỏi cảnh nghèo. Hay đối với người kinh doanh nếu bạn e ngại chào hàng với người lạ, bạn sẽ bị sự thất bại đe dọa. Vậy bạn sẽ chọn đi đường nào???

Mạnh dạn tiếp cận những người có quyền lực

Thay vì chỉ làm quen với những người dễ tính, ít tên tuổi, bạn hãy tập trung tham vọng nhiều hơn cho việc làm quen với người có quyền lực trong mạng lưới của mình. Những người nổi tiếng thường có những tính cách hay kỹ năng vượt trội khiến bạn ngưỡng mộ, muốn học hỏi. Rất nhiều người trong số đó đạt tới đỉnh vĩ đại nhờ liều lĩnh, đam mê, làm việc chăm chỉ với thái độ tích cực. Họ - những người có quyền lực luôn mến những người giống mình. Họ giỏi giang, họ tỏa sáng và chính họ có thể thay đổi cuộc đời của bạn và của nhiều người khác nữa. Một điểm rất quan trọng giúp bạn chiến thắng ngay từ ấn tượng đầu tiên trước người quyền lực, đó là sự tin tưởng. Họ muốn tin ở bạn là người kín đáo, tin bạn sẽ là người đối xử tốt với họ như một con người chứ không phải một ngôi sao. Và đặc biệt, họ muốn tin tưởng rằng bạn là một người ngang hàng, tương xứng để họ làm quen. Một lần nữa, điều này đòi hỏi bạn phải xây chiến lược tiếp cận người quyền lực bằng một khuôn mặt chân tình nhưng có đẳng cấp; tôn trọng, sùng bái nhưng đầy tin tưởng và sẵn sàng cho đi những giúp đỡ thông minh.

Tìm "người đỡ đầu" cho bản thân

Người đỡ đầu ở đây có nghĩa là một người giỏi, người thông thái và tất nhiên có nhiều quyền lực. Người đỡ đầu sẽ chia sẻ kiến thức của họ cho bạn, tư vấn cho bạn mỗi lúc bạn ở ngã ba đường. Quan trọng hơn, lời giới thiệu của một người đỡ đầu uy tín trong mạng lưới của họ sẽ có trọng lượng mạnh giúp bạn tạo lập những mối quan hệ mới với nhiều người "đỡ đầu" quan trọng khác. Điều mà người đỡ đầu cần ở bạn chính là sự chân tình, ham học hỏi, sự tích cực và nhiệt thành.

Xây dựng thương hiệu cá nhân

Thương hiệu cá nhân giúp người ta nhớ và có ấn tượng sâu sắc về bạn. Hãy cân nhắc kỹ những đam mê để tìm ra hình ảnh đích thực của mình. Bạn muốn người khác nhớ mình là người sáng tạo, người mạnh dạn tiên phong hay là người sâu sắc… tất cả đều cần được liệt kê rõ ràng trên giấy, hoạch định chiến lược thể hiện tính cách thông qua những những hành động nhất quán nhất. Sau đó bạn cần luyện tập thành thói quen. Một số gợi ý để hình thành thương hiệu cá nhân có thể là lập web cá nhân để viết và bàn bạc điều bạn mong muốn; tham gia hội nhóm phát biểu trong hội thảo; tích cực đóng góp ý tưởng mới mẻ với công ty… Phong cách nổi bật cũng là điều dễ gây chú ý, từ cách ăn mặc, kiểu tóc, giấy viết thư, danh thiếp, phong cách giao tiếp…

Quảng bá thương hiệu cá nhân

Quảng bá khác với việc xây dựng ở chỗ "đôi lúc" quảng bá khiến bạn phải ngượng ngùng khi nói nhiều về mình. Lấy một ví dụ từ chiến thuật xây dựng hình ảnh của Donald Trump. Không phải ngẫu nhiên mà khi nói đến Donald Trump, người ta khen ông là nhà thương thuyết tài ba, là tay buôn bất động sản lừng danh. Ông biết kiên trì "quảng bá" về mình trên báo chí, truyền hình. Đến đây chắc bạn cũng hiểu không phải ngẫu nhiên Donald Trump cho xuất bản cuốn sách mang tựa đề The Art of the Deal (Nghệ thuật Giao dịch). Mấu chốt của vấn đề nằm ở chỗ: bạn phải biết tự "quảng cáo" sở trường của mình với công chúng, nhưng phải bằng cách tạo được sự tò mò và sự thu hút tuyệt đối.

Cho dù không nắm được những bí quyết trên, bạn hay anh A. vẫn có thể tạo ra nhiều mối quan hệ. Nhưng biết cách nuôi dưỡng và phát triển chúng thành những quan hệ bền vững thì cần vận dụng sáng tạo những bài học này như một nghệ thuật.